



Turgay KORKMAZ
MÜSİAD KAYSERİ
Yönetim Kurulu Üyesi

Bir iş kurmak nakit gerektirir ve bir işi büyütmek de işletme sermayesi, tesisler, ekipman ve işletme giderleri için nakit gerektirir. Çoğu yönetici bunun farkında olsa da, kârlı bir şirketin bile çok hızlı büyümeye çalışırken nakit sıkıntısı yaşayabileceğini ve iflas edebileceğini anlamak daha az yaygındır.

Temmuz ayı E-Bültenimizde şirketlerimizin kendi iç kaynaklarıyla ne kadar hızlı büyüyebileceğini anlamak için basit ama güçlü bir çerçeve sunarak, nakit tüketimi ile nakit üretimi arasında doğru dengeyi kurmanın, işletmelerimizin sürdürülebilir başarısını sağlamak için nakit akışını yöneten temel faktörleri ve büyüme potansiyelinizi nasıl artırabileceğimizi inceleyeceğiz.

1

**İşletme
Nakit
Döngüsünü
Anlamak**



Şirketinizin nakdinin envanterde ve diğer cari varlıklarda ne kadar süre bağlı kaldığını, ürün veya hizmetler için ödeme alınana kadar geçen süreyi ifade eden İşletme Nakit Döngüsü, öz finansmanla büyümek için kritik bir faktördür. Bu döngü ne kadar kısa olursa, şirket iç kaynaklarından nakdi o kadar hızlı yeniden kullanabilir. Döngünün uzunluğunu, tedarikçilere ödeme süreniz, envanteri elde tutma süreniz ve müşterilerinizden ödeme alma süreniz gibi faktörler etkiler. Nakdinizin bu döngüde ne kadar süre ve ne miktarda bağlı kaldığını anlamak, kendi kendine finansman kapasitenizi belirlemek için ilk adımdır. Ayrıca, tedarikçilerle olan ödeme koşulları, nakdin envanter için gerçekten bağlı kaldığı süreyi kısaltabilir. İşletme giderleri için de belirli bir süre boyunca nakit bağlı kalır

2

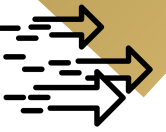
**Öz
Finansman
Büyüme
Oranını
Hesaplama**



Öz Finansman Büyüme (SFG:Self Finance Growth) oranı, bir şirketin yalnızca döngü başına içeri giren nakdi kullanarak ne kadar hızlı büyüyebileceğinin bir ölçüsüdür. Şirket, her döngünün sonunda elde ettiği kârdan işletme sermayesi ve işletme giderleri için gereken miktarı yeniden yatırarak ek satış hacmi yaratabilir. Elde edilen ekstra kârın tamamını yeniden yatırarak satış hacmini artırmak mümkündür ve bu da dış finansmana ihtiyaç duymadan sürdürülebilir bir yıllık büyüme oranı sağlar. Bu oran, dış finansmana ihtiyaç duymadan ne kadar hızlı genişleyebileceğinizin net bir göstergesidir.

3

**Nakit Akışını
Hızlandırma**



Şirketler, üç kritik kaldıraçtan birincisi olan nakit akışını hızlandırarak SFG oranlarını önemli ölçüde artırabilirler. Bu, envanteri elde tutma süresini kısaltmak ve alacakları daha hızlı tahsil etmek gibi yollarla işletme nakit döngüsünü azaltmayı içerir. Örneğin, envanter devir hızını belirli bir yüzde ve alacak tahsilatını da belirli bir yüzde artırmak, yıllık SFG oranında kayda değer bir artışa yol açabilir. Daha verimli işletme sermayesi yönetimi, şirketin iç kaynaklarından daha fazla nakit serbest bırakarak büyümesini destekler

4

**Maliyetleri
Azaltma**



İkinci kaldıraç olan maliyetleri düşürmek, şirketlerin satış başına gereken nakit miktarını azaltarak SFG oranlarını yükseltmelerini sağlar. Tedarikçilerle daha iyi fiyatlar müzakere ederek örneğin satış maliyetlerini belirli bir orandan daha düşük bir orana düşürerek) veya işletme giderlerini kısarak kâr marjları artırılabilir. Satış maliyetlerini belirli bir yüzde azaltmak, ek nakit yaratarak SFG oranını önemli ölçüde yükseltebilir. Maliyet kontrolü, yeniden yatırılabilir nakit miktarını doğrudan artırır ve şirketinizin iç kaynaklarla daha hızlı büyümesine olanak tanır.

5

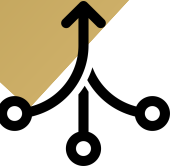
**Fiyatları
Artırma**



Üçüncü kaldıraç, piyasanın kabul etmesi koşuluyla fiyatları artırmaktır. Kâr marjında küçük bir artış bile SFG oranında önemli bir artış sağlayabilir. Kâr marjını belirli bir miktar artırmak, daha yüksek bir büyüme oranını sürdürmeye olanak tanır. Bu kaldıraç, maliyet azaltmaya kıyasla benzer bir marj değişikliği için daha büyük bir etkiye sahip olabilir ve öz finansmanlı büyüme için güçlü bir itici güç olabilir.

6

**Bileşik
kaldıraç**



Yönetim, bu üç kaldıraç (nakit akışını hızlandırma, maliyetleri azaltma ve fiyatları yükseltme) birlikte kullanarak sürdürülebilir büyüme oranını daha da artırabilir. Birden fazla kaldıraçın birlikte kullanılması, yıllık büyüme oranında önemli bir artış sağlayabilir. Ayrıca, sabit kıymet yatırımları (tesis ve ekipman) ve Ar-Ge/Pazarlama harcamaları gibi daha karmaşık konular da SFG oranını etkileyebilir. Bu tür yatırımlar başlangıçta nakdi bağlayarak SFG'yi düşürebilirken, uzun vadede maliyetleri azaltarak veya geliri artırarak şirketin büyüme kapasitesini önemli ölçüde artırabilir.

En önemlisi, bu çerçeve farklı ürün hatları veya iş birimleri için uygulanabilir ve en yüksek büyüme potansiyeline sahip alanlara odaklanarak operasyonel ve finansal kararların birleştirilmesine yardımcı olur..

SFG (Öz Finansman Büyüme Oranı) hesaplamasını, örnek verileri kullanarak açıklayalım. SFG oranı, bir şirketin yalnızca döngü başına içeri giren nakdi kullanarak ne kadar hızlı büyüyebileceğinin bir ölçüsüdür.

Şirket, her döngünün sonunda elde ettiği kârdan işletme sermayesi ve işletme giderleri için gereken miktarı yeniden yatırarak ek satış hacmi yaratabilir.

Hesaplama için aşağıda verilen örnek verileri kullanarak 7 adımda Bileşik SFG oranını hesaplayacağız

1

Nakit Bağlı Kalma Süresi

Öncelikle, İşletme Nakit Döngüsü'nü (OCC) ve şirketin finansal verilerini belirlememiz gerekir. Aşağıdaki gibi bir şirket verilerimiz olsun.

B. Müşteriye verilen vade : 70 gün

C. Stokların bekleme süresi : 80 gün

D. İşletme Nakit Döngüsü (OCC) : 150 gün **D=B+C**

E. Tedarikçiye verilen vade : 90 gün

F. Nakit Bağlı Kalma Süresi : 60 gün **E=D-E**

G.Giderlerin Bağlı Kalma Süresi : 30 gün (İşletmenin giderlerini maaş,elektrik,su vb ortalama ödeme süresi)

2

Gelir Tablosu Verileri (1 Birim Satış Başına)

H. Satışlar : 1.000 Birim

I. Satış Maliyeti : 600 Birim (satışların %60'ı)

J. İşletme Giderleri : 350 Birim (satışların %35'i)

K. Toplam Maliyetler : 950 Birim (I+J)

L. Kâr : 50 Birim (H-K)

3

Hesaplama Adımları

Satış başına bağlı kalan nakit miktarı her bir satış birimi için operasyonlarda ne kadar nakdin bağlı kaldığını gösterir.

M.Çalışma Sermayesi için Gerekli Nakit= Satış Maliyeti x (Nakit Bağlı Kalma Süresi / OCC Süresi)
= 600 Birim x (60 gün / 150 gün) = **240 Birim**

N.İşletme Giderleri için Gerekli Nakit=İşletme Giderleri x (İşletme Giderleri Nakit Bağlı Kalma Süresi / OCC Süresi)
=350 Birim x (30 gün / 150 gün) = **70 Birim**

O.Döngü Başına Toplam Gerekli Nakit= **M+N** =240 Birim + 70 Birim = **310 Birim**

Örneğimiz için her 1.000 satış birimi için ortalama 310 birim nakit yatırması gerekmektedir.

1 birim satış için 0,31 birim öz kaynak gerekir.

4

Döngü Başına Öz Finansman Büyüme (SFG) Oranı

Döngü başına öz finansman büyüme oranı şirketin her bir döngüde ne kadar büyüme sağlayabileceğini gösterir.

Formül=(Kâr / Döngü Başına Toplam Gerekli Nakit)

Formül=**L/O=50 birim / 310 birim = %16,13**

Bu,oran örneğimiz için her döngüde satış hacmini %7.63 oranında artırabileceği anlamına gelir.

5

Yıl Başına İşletme Nakit Döngüsü Sayısı

Bir yılda kaç tane işletme nakit döngüsü tamamlandığını gösterir.

Formül=(Yıldaki Gün Sayısı / İşletme Nakit Döngüsü)=**365/D**

Formül= 365 gün / 150 gün = **2.43 döngü**

6

Yıllık Öz Finansman Büyüme (SFG) Oranı

Şirketin yıllık bazda ne kadar büyüyebileceğini gösterir.

Formül=(Döngü Başına SFG Oranı x Yıl Başına Döngü Sayısı)

Formül=%16.13 x 2.433 = **%39.24**

7

Bileşik Yıllık Öz Finansman Büyüme (SFG) Oranı

Bu, her bir döngüde elde edilen büyümenin bir sonraki döngüye bileşik olarak yansımalarıyla ortaya çıkan gerçek yıllık büyüme oranıdır.

Formül=(1 + Döngü Başına SFG Oranı)^{Yıl Başına Döngü Sayısı}-1

Formül=(1 + 0,01613)^{2.433}-1=**%43,88**

Bu hesaplamalar, örnek verilen şirketin verileri ile dış finansman ihtiyacı olmadan kendi iç kaynaklarıyla **%43,88** büyüme sağlayabileceğini gösterir.